

Le indicazioni sul Wealth planning della Fondazione nazionale commercialisti

# Patrimonio, tutela su misura

## Consulenze basate su un approccio proattivo e integrato

Pagina a cura  
DI CHRISTINA FERIOZZI

**E**sigenze di riservatezza, copertura dei rischi, scopi previdenziali, predisposizione al passaggio generazionale d'azienda, destinazione della ricchezza al mantenimento della famiglia o a scopi specifici, flessibilità nella gestione dei beni. Sono tanti gli scopi perseguibili con i numerosi strumenti a disposizione nell'ambito del sistema integrato del Wealth planning che scaturisce dall'ampliamento della gamma dei servizi di private banking e che coinvolge sempre più il commercialista, come emerge da un documento Cndcec-Fnc intitolato appunto «Wealth planning. Strumenti a tutela del patrimonio». È infatti fra queste scelte che deve distreggiarsi il consulente in un'ottica più ampia di client experience, legata alla propria capacità di offrire un supporto proattivo e integrato.

**Gli strumenti di tutela patrimoniale.** La pianificazione e protezione dei patrimoni sia personali che aziendali può essere realizzata mediante sette fondamentali istituti giuridici:

- 1) L'intestazione fiduciaria
- 2) Prodotti assicurativi
- 3) Patto di famiglia
- 4) Fondo patrimoniale
- 5) Atti di destinazione
- 6) Soluzioni societarie
- 7) Trust.

Ognuna di queste soluzioni ha specifiche peculiarità che possono soddisfare le richieste delle varie tipologie di clientela private italiana («tradizionalista», «distaccato», «distratto» o «ingaggiato»). In tale contesto spicca il ruolo del consulente che affianca il cliente a 360° nelle scelte economico-patrimoniali della vita imprenditoriale e familiare.

A partire dall'intestazione fiduciaria che può interessare beni mobili, immobili,



patrimoni mobiliari, nonché partecipazioni societarie, gli esperti del Consiglio nazionale precisano che il ricorso a detto strumento era motivato in passato prevalentemente da esigenze di riservatezza, mentre ora l'evoluzione normativa sull'antiriciclaggio ha sensibilmente limitato questa finalità spingendo le società fiduciarie a proporsi nell'erogazione di servizi personalizzati nei ruoli di garante nelle operazioni straordinarie di impresa, amministrazione di partecipazioni sociali, rappresentanza nelle assemblee ed esercizio dei diritti sociali, amministratore super partes nel monitoraggio dei patrimoni, arbitro e di trustee professionale, ecc. Ambiti, questi, di stretta collaborazione con i professionisti.

Per ciò che concerne i prodotti assicurativi, il ventaglio di esigenze da poter soddisfare è molto ampio e va dalla necessità di copertura di rischi di avvenimenti gravi, a fini proattivo/previdenziali, a volontà di creare forme pensionistiche integrative e complementari, alla ricerca di rendimenti in ottica speculativa (polizze linked), fino a polizze stipulate

dall'impresa per la protezione dei ruoli chiave all'interno della stessa (polizze key man).

In tema di patto di famiglia, poi, il professionista dovrà occuparsi della predisposizione del trasferimento della azienda di famiglia alle future generazioni, in coerenza con l'orientamento alla continuità, alla crescita e alla creazione di valore, evitando i tipici problemi potenzialmente scaturenti da una successione mortis causa.

Mediante il Fondo patrimoniale per la famiglia, di cui all'art. 167 c.c., inoltre, lo scopo realizzabile si sostanzia nella protezione del patrimonio nell'ottica della sua destinazione all'assistenza ed al mantenimento dei familiari.

Per quanto riguarda, invece l'applicazione degli atti di destinazione ex art. 2645-ter c.c. si tratta di realizzare la separazione di una parte dei beni costituenti il patrimonio del conferente, destinandoli al perseguimento di un fine specifico con la conseguenza è che i beni conferiti sono sottratti alla garanzia patrimoniale del debitore (ex art. 2740 c.c.).

Le soluzioni societarie, in particolare nella forma di conferimento di beni o ricchezza in società di capitali, infine, rispondono a molteplici esigenze fra cui si evidenziano quelle connesse alla flessibilità attinente la miglior gestibilità dei beni mediante un'amministrazione organica ed unitaria, nonché un più agevole accesso al mercato realizzabile mediante la cessione delle partecipazioni oltre che una maggiore facilità nel raggiungimento degli obiettivi successori, fino alla tutela nei confronti dei creditori limitando il rischio di azioni revocatorie se il trasferimento in società del patrimonio personale è attuato in momenti ampiamente antecedenti le situazioni di default.

Da ultimo, poi, si ricordano le possibilità raggiungibili mediante l'istituto del trust, che regolamenta una molteplicità di rapporti giuridici nell'interesse di uno o più beneficiari. Esso comporta la separazione della parte di patrimonio conferita in trust da quella che resta nella sfera patrimoniale del disponente (effetto segregativo) rendendolo più idoneo alla sua protezione e a realizzare la destinazione secondo gli obiettivi fissati dal disponente.

**Nuove prospettive.** La pianificazione e salvaguardia dei patrimoni va annoverata fra le risposte alla crisi finanziaria degli ultimi anni. Essa lascia spazio, è quanto sottolinea il documento Cndcec-Fnc, all'individuazione di un nuovo ruolo professionale per il commercialista quale punto di riferimento e soggetto di fiducia per il mondo imprenditoriale e i connessi familiari, in grado di supportare mediante la propria consulenza, in modo qualificato e competente, le vicende attinenti il passaggio generazionale dell'azienda, la ricerca di rendimenti finanziari, la volontà di tutela dei familiari, il desiderio di diversificazione dei rischi.

**Le scelte di investimento.** Nonostante sia iniziata in Europa la ripresa dalla crisi, la formazione di risparmio delle famiglie italiane, inteso come reddito non consumato, è più bassa rispetto al passato, ma, si evidenzia nel documento Cndcec, la ricchezza, ossia il patrimonio accumulato nel tempo, è aumentata dell'1,8% ed è rimasta stabile a 9,3 volte il reddito disponibile. In questo contesto, tuttavia, la bassa redditività delle obbligazioni, l'andamento positivo dei mercati azionari dal 2013 ad oggi e la crescente attenzione delle famiglie italiane verso la diversificazione e la gestione del rischio, hanno reso i fondi comuni, le gestioni patrimoniali e le polizze le scelte privilegiate di investimento.

Ciò è accompagnato, inoltre, dal successo dei Pir (piani individuali di risparmio introdotti dalla legge di Stabilità 2017). Più contenuta è risultata, invece, la fiducia delle famiglie italiane sulla tenuta nel medio periodo del welfare nazionale, da cui consegue un aumento della quota di Fondi comuni, fondi pensione e riserve tecniche nei portafogli.

—© Riproduzione riservata—